

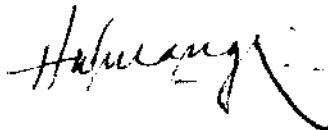
SKRIPSI

**PENERAPAN STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN
ATAS PIUTANG DAN KAITANNYA DENGAN PEMANFAATAN
LEMBAGA PEMBIAYAAN DALAM RANGKA MEMINIMALKAN
TIMBULNYA PIUTANG TAK TERTAGIH
PADA DEALER SEPEDA MOTOR
STUDI KASUS PADA CV "X" SURABAYA**

**DIAJUKAN OLEH :
EKA ANDHI TJAHJONO
No. Pokok : 049214088**

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH

DOSEN PEMBIMBING



DRS HANNY WURANGIAN, AK.

TANGGAL

KETUA JURUSAN



DRS. WIDI HIDAYAT, AK, MSI.

TANGGAL

BAB IV

SIMPULAN DAN SARAN

1. SIMPULAN

Dari uraian-uraian terdahulu dapat ditarik kesimpulan, yaitu :

1. Dari lingkungan pengendalian (environmental control), terlihat bahwa dalam menentukan calon konsumennya pihak C V 'X' telah memenuhi prosedur dan kebijaksanaan yang memadai, meskipun dalam praktiknya di lapangan masih ditemui adanya kerjasama antara konsumen dengan petugas-petugas di lapangan misalnya sales dan petugas survey, hal ini akan merugikan perusahaan karena konsumen-konsumen tersebut besar kemungkinan tidak dapat melanjutkan angsurannya di kemudian hari. Tidak adanya departemen yang khusus menangani penjualan kendaraan melalui lembaga pembiayaan menyebabkan kemungkinan kekeliruan antara departemen-departemen yang ada dalam menentukan apakah seorang konsumen merupakan konsumen yang diafasis sendiri atau konsumen lembaga pembiayaan. Kurang sistematisnya prosedur dan kebijaksanaan dalam pengelolaan piutang menyebabkan timbulnya penyimpangan seperti perangkapan tugas terutama yang tampak pada

departemen keuangan, sebagai pihak yang berhak melakukan pembayaran terhadap pihak-pihak diluar perusahaan, departemen keuangan juga menerima setoran dari kasir dan mencairkan bilyet giro yang diperoleh dari lembaga pembiayaan maupun konsumen, dalam hal ini memungkinkan timbulnya penggelapan (*lapping*) dan penggunaan kas dan bilyet giro untuk kepentingan pribadi, selain itu penulis juga mengamati kurang tepatnya departemen penagihan yang berada dibawah tanggung jawab departemen piutang.

2. Dari sistem akuntansi terlihat bahwa prosedur piutang untuk konsumen yang melakukan pembelian kredit sudah cukup baik, hanya saja di berbagai bagian masih terlihat kurang efisien, hal ini terutama terlihat pada penggunaan bukti kas keluar dan bukti kas masuk yang menggunakan satu form seperti tampak dalam *gambar 3.16*, bukan form yang terpisah hal ini akan menyulitkan proses *tracing* yang dilakukan oleh auditor intern. Untuk prosedur penagihan piutang sudah cukup memadai, dimana petugas penagihan harus menyetorkan tagihannya hari itu kepada kasir, pada akhir jam kerja laporan yang dibuat kasir diperiksa oleh auditor intern sebelum diserahkan kepada departemen keuangan, hanya saja kesulitan timbul apabila konsumen melakukan pembayaran dengan memakai bilyet giro, dimana kadang-kadang pada saat dicairkan

ditolak oleh pihak bank, mengenai pembayaran-pembayaran dengan bilyet giro ini penulis melihat kurang tepatnya pencatatan yang dilakukan oleh departemen keuangan yang hanya menggunakan buku biasa, tanpa membuat form-form penerimaan, pengeluaran dan pencairan bilyet giro setiap hari.

3. Pada prosedur penerimaan kas, penulis melihat kurang begitu memadai hal ini diakibatkan tidak dibuatkannya form khusus laporan harian kasir yang berasal dari lembaga pembiayaan sehingga sumber-sumber penerimaan kas hari itu terkesan kurang informatif, selain dari pembayaran angsuran penerimaan kas setiap hari juga berasal dari titipan uang muka, pelunasan uang muka, pembayaran denda baik untuk konsumen yang diafalis sendiri maupun konsumen leasing, pembayaran pengurusan STNK, dan pembayaran-pembayaran tunai lainnya, apabila kesalahan memasukkan dalam kwitansi angsuran terjadi misalnya memasukkan data angsuran konsumen yang salah antara konsumen yang diafalis sendiri dengan konsumen lembaga pembiayaan, akan berakibat pada kesalahan penjurnalan, dan pencatatan piutang oleh departemen akuntansi dan piutang. Penerimaan kas yang disetorkan ke bank keesokan harinya sangat baik, dimana biasanya selain penyeteroran tunai

juga melakukan pencairan bilyet giro yang diterima perusahaan dari pihak luar.

4. Meskipun penjualan kredit sebenarnya merupakan prioritas dalam menjalankan operasi perusahaan, akan tetapi keberadaan lembaga pembiayaan terutama untuk saat ini sangat diperlukan untuk menjamin likuiditas perusahaan, kelemahan yang timbul adalah apabila C V 'X' menggantungkan penjualannya kepada lembaga pembiayaan, maka apabila suatu ketika lembaga pembiayaan yang bersangkutan menghentikan untuk sementara atau bahkan untuk selamanya kerjasamanya dengan pihak perusahaan akan berakibat fatal bagi perusahaan, apabila C V 'X' kekurangan modal untuk melakukan afalis, disebabkan perlunya biaya subsidi yang besar bagi penjualan secara kredit.

5. Dalam hal pemanfaatan lembaga pembiayaan, penulis melihat adanya kebaikan dan keburukan yang akan diuraikan sebagai berikut :

Kebaikan :

1. Mengurangi resiko timbulnya piutang tak tertagih di masa mendatang.
2. Kemudahan prosedur, dan tidak memakan waktu yang terlalu lama.
3. Meningkatkan likuiditas perusahaan.

4. Memperkecil timbulnya resiko bisnis secara keseluruhan, khususnya yang berhubungan dengan konsumen.
5. Terdapatnya bonus target penjualan dari lembaga pembiayaan.
6. Modal yang diperlukan tidak sebesar modal yang dikeluarkan apabila perusahaan membiayai sendiri semua konsumennya (afalis).

Keburukan :

1. Tingkat keuntungan yang diperoleh dari penjualan kepada lembaga pembiayaan tidak sebesar penjualan kredit yang dilakukan secara afalis, hal ini disebabkan tidak terdapatnya pendapatan bunga, apalagi untuk penjualan dengan harga kosongan seperti pada penjualan ke Kresna Finance.
2. Perusahaan dibebani dengan biaya-biaya seperti biaya surveyor, dan biaya-biaya lain yang besarnya berbeda-beda antara lembaga pembiayaan yang satu dengan yang lainnya, tergantung dengan perjanjian kedua belah pihak.
3. Ketergantungan kepada lembaga pembiayaan tanpa disertai dengan membiayai sendiri kepada konsumen secara kredit (afalis), menyebabkan terhentinya aktivitas perusahaan apabila lembaga-lembaga pembiayaan tersebut tidak bersedia membiayai lagi penjualan kepada CV 'X', atau

apabila lembaga pembiayaan bersedia membiayai akan tetapi dengan uang muka yang ditetapkan dalam price list yang terlalu tinggi, sehingga memberatkan konsumen untuk mengambil kredit sepeda motor, hal ini akan mengakibatkan konsumen membatalkan pembeliannya.

2. SARAN

1. Dalam menentukan diterima tidaknya seorang konsumen, C V 'X' perlu melakukan seleksi yang lebih ketat lagi, terutama untuk pemberian subsidi kepada konsumen dan penentuan uang muka yang harus *ditalangi* oleh perusahaan, survey lanjutan perlu dilakukan terhadap survey pendahuluan oleh petugas survey perusahaan, auditor intern perlu dilibatkan sebagai pengawas persetujuan kredit yang dilakukan oleh departemen penjualan.
2. Penyempurnaan terhadap form-form yang kurang informatif seperti laporan harian kasir, bukti kas keluar dan masuk, serta laporan penerimaan dan pengeluaran bilyet giro, dan laporan keuangan perlu segera dilakukan.
3. Penggunaan fasilitas komputer perlu dioptimalkan oleh semua departemen, sebaiknya pencatatan secara manual dipakai sebagai

pendukung pencatatan yang dilakukan dengan komputer, dan bukan sebaliknya.

4. Perlu dibentuk departemen baru yang bertugas menangani penjualan melalui lembaga pembiayaan, yang bertugas mengarsipkan data-data konsumen lembaga pembiayaan secara terpisah, dan mencatat pencairan bilyet giro dari pembayaran yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan yang kemudian akan diperiksa oleh auditor intern sebelum disetorkan ke kepala keuangan.
5. Untuk departemen keuangan harus menyerahkan laporan kepala keuangan yang dibuatnya setiap hari ke auditor intern untuk diperiksa sebelum diserahkan kepada direktur bukan langsung menyerahkannya ke direktur seperti saat ini.